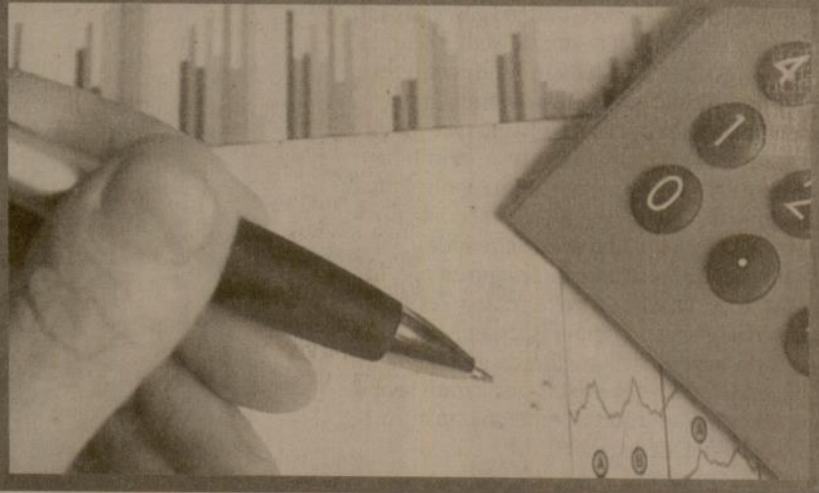




Türkiye İhracat İklimi Endeksi 52,4 oldu

Türkiye imalat sektörünün ana ihracat pazarlarındaki faaliyet koşullarını ölçen **İstanbul Sanayi Odası (İSO) Türkiye İmalat Sektörü İhracat İklimi Endeksi'nin** Ağustos 2020 dönemi sonuçları açıklandı. Endekste eşik değer olan 50,0'nin üzerinde ölçülen tüm rakamlar ihracat ikliminde iyileşmeye, 50'nin altındaki değerler ise bozulmaya işaret ediyor. Temmuz'da 53,0 olarak ölçülen **İstanbul Sanayi Odası** Türkiye İmalat Sektörü İhracat İklimi Endeksi, ağustosta 52,4'e gerilese de ihracat ikliminde güçlü iyileşmenin sürdüğü yönünde sinyal verdi ve ihracat pazarlarındaki talep koşullarında üst üste ikinci ay iyileşmeye işaret etti. Ağustosta genel tablodaki iyileşme görünümüne rağmen, farklı ihracat pazarları arasında ayrışmalar söz konusuydu. Koronavirüs (Covid-19) kaynaklı krize bağlı olarak bazı ülkeler daralma bölgesinde kalırken bazılarında da henüz yeni başlamış olan toparlanmanın hız kestiği görüldü. Öte yandan, talebin güçlendiği birçok ülke de vardı. Dünyanın en büyük ekonomisi olan ve Türk imalat sektörü ihracatından yaklaşık yüzde 5 pay alan ABD'de üretimin ağustosta son 17 ayın en yüksek hızında gerçekleşmesi umut verici bir gelişme oldu. Kanada'da da büyüme hız kazandı ve imalat **sanayi** üretiminde son iki yılın en güçlü artışı gerçekleşti. Birçok Euro bölgesi ekonomisinde Covid-19 vaka

sayılarındaki artışla birlikte toparlanmanın hız kestiğine yönelik işaretler söz konusuydu. Temmuz ayındaki artışlarından ardından ağustosta hem İtalya hem de İspanya'da ekonomik aktivite düşüş kaydetti. Fransa ve Almanya'da ise üretim artışı devam etti ancak bu artışlar önceki aya göre hız kesti. Covid-19 kısıtlamalarının ardından üretimin yeniden büyüme bölgesine geçtiği Türk imalat ürünlerinin ikinci en büyük ihracat pazarı Birleşik Krallık'ta güçlü artış sergileyen ekonomik aktivite önceki aya göre de ivme kazandı. **İstanbul Sanayi Odası** Türkiye İhracat İklimi Endeksi hakkında değerlendirmede bulunan IHS Markit Ekonomi Direktörü Andrew Harker, şunları söyledi: "Ağustos ayında ihracata yönelik talep koşulları genel olarak iyileşme gösterdi. Ancak veriler, toparlanmanın düzensiz ve öngörülemez bir yapıda olduğuna işaret etti. Geçen ay iyileşmeye öncülük eden birçok Euro Bölgesi ekonomisinde, Covid-19 vaka sayısındaki artışların yeniden başlamasına paralel olarak toparlanma hız kesti. Bu nedenle büyümeyi sürükleyenler ABD ve Birleşik Krallık olurken, ABD'de üretim neredeyse bir buçuk yılın en hızlı artışını kaydetti. Gelişmeler, Türk firmalarının ihracat pazarlarındaki talep koşullarında yaşanan sert değişimlerle bir süre daha mücadele etmek zorunda kalacağını gösteriyor." (İHA)





Sanayi enerjisi uygun maliyette olmalı

İSO Başkanı Bahçivan, "Sanayi sektörü ve ihracatın en önemli girdisi olan enerji ihtiyacının 'sürekli, kaliteli ve uygun maliyetle' karşılanması büyük önem taşıyor" dedi.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meslek Komiteleri ve Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, **sanayinin** güncel enerji konularını görüşmek üzere ortak bir istişare toplantısı düzenledi.

Video konferans yöntemi ile düzenlenen ve **İSO** Yöne-

tim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan** açılış konuşmasını yaptığı toplantıya Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı Abdullah Tancan konuk olarak katılarak gündeme yönelik görüşlerini paylaştı.

Bakanlığın üst düzey bürokratlarının da katıldığı toplantıda, Bakan Yardımcısı Tancan ile birlikte bürokratlar, **sanayicilerin** sorunlarını dinledi, çözüm odaklı değerlendirmeler yaptı.

Sanayicilerin enerji ile yaşadığı sorunlar ve çözüm önerilerinin ele alındığı toplantıda konuşan **İSO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan**, yeni normalde de en hızlı ve güçlü toparlanmanın yine **sanayi** ve ihracatla gerçekleştiğinin görüldüğünü söyledi.

Sanayiciler olarak enerji konusunda yaşadıkları sorunları bir rapor haline getirerek Bakanlığa sunduklarının altını çizen Bahçivan "Raporda da belirttiğimiz üzere öncelikle **sanayimize**, özellikle girdi maliyetlerini düşürmeye yönelik verilecek destekler artarak devam etmelidir. Enerji, **sanayimizin** en önemli ve yüksek maliyetli girdisini oluşturuyor.

Sanayimizin enerji ihtiyacının 'sürekli, kaliteli ve uygun maliyetle' karşılanması büyük önem taşıyor.

Bu noktada, enerji maliyetlerinin **sanayimizi**, üretimimizi olumsuz etkilememesi adına yapısal ve kalıcı çözümlerin bir an evvel

hayata geçirilmesi gerekiyor" dedi.

TÜM ÜRETİCİLERİ KAPSAMALI

İSO Başkanı Bahçivan, "Lisanssız elektrik üreten **sanayicilerimiz** yenilenebilir enerji kaynak garanti kapsamı dışında bırakıldı. Herhangi bir ayırım yapılmadan lisanslı ya da lisanssız tüm elektrik üreticileri kapsama alınmalı. Enerji verimliliği ile sağlanan tasarruf, aslında enerji maliyetlerini düşürme noktasında önemli bir kaynak.

Ancak, enerji verimliliği yatırımları sermaye gerektiriyor.

Uygulanmakta olan desteklerin daha cazip hale getirilmesine yönelik farklı ve güçlü teşvik türleri gerekiyor.

Benzer şekilde, enerjinin verimli kullanılması esasına dayanan ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi sertifikasına sahip şirketlere elektrik maliyetlerinde Enerji Fonu (yüzde 1) ve Elektrik Tüketim Vergisi (yüzde 1) muafiyetinin sağlanması da Bakanlığımızca değerlendirilmelidir.

Yine **sanayimizin** kullandığı doğalgaz ve elektrik faturalarında yüzde 18'lik KDV'nin yüzde 1'e indirilmesi rekabet gücümüze fayda sağlayacak ve moralleri yükseltecek.

Vadeleri gelen elektrik ve doğalgaz ödemeleri için de faizsiz bir vadeli ödeme imkanı getirilmesi firmalarımıza bu zorlu süreçte önemli destek olacak" dedi. (İHA)



İhracat endeksi geri viteste

Türkiye imalat sektörünün ana ihracat pazarlarındaki faaliyet koşullarını ölçen **İstanbul Sanayi Odası (İSO) Türkiye İmalat Sektörü İhracat İklimi Endeksi**'nin Ağustos 2020 dönemi sonuçları açıklandı.

Endekste eşik değer olan 50.0'nin üzerinde ölçülen tüm rakamlar ihracat ikliminde iyileşmeye, 50'nin altındaki değerler ise bozulmaya işaret ediyor.

Temmuz'da 53.0 olarak ölçülen **İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat Sektörü İhracat İklimi Endeksi**, Ağustos ayında 52.4'e gerilese de ihracat ikliminde güçlü iyileşmenin sürdüğü yönünde sinyal verdi ve ihracat pazarlarındaki talep koşullarında üst üste ikinci ay iyileşmeye işaret etti.

Ağustosta genel tablodaki iyileşme görünümüne rağmen, farklı ihracat pazarları arasında ayrışmalar söz konusuydu. Koronavirüs kaynaklı krize bağlı olarak bazı ülkeler daralma bölgesinde kalırken bazılarında da henüz yeni başlamış olan toparlanmanın hız kestiği görüldü. Öte yandan, talebin güçlendiği birçok ülke de vardı.



COPA ISI SİSTEMLERİ TÜRKİYE'NİN İKİNCİ 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU LİSTESİNDE 160. SIRADA

İstanbul Sanayi Odası (İSO), 52 yıldır sürdürdüğü "İSO Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasının ikinci ayağı olan "Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" Araştırması'nın 2019 yılı sonuçlarını açıkladı. İklimlendirme sektörünün öncü firmaları arasında olan Copa Isı Sistemleri, İSO İkinci 500 listesinde 160. sırada yerini aldı. Konu ile ilgili açıklama yapan Copa Isı Sistemleri Genel Müdürü Ersin KANTAR, elde ettikleri bu başarıdan gurur duyduklarını söyledi. Her yıl üretimden satışların büyüklük verilerine göre Türkiye'nin en büyük ikinci 500 sanayi kuruluşlarını sıralayan İSO, 2019 yılı araştırmasını kamuoyuyla paylaştı. Bu sıralamada COPA Isı Sistemleri, 160. Sırada yerini aldı. Ürünlerini 4 kıtada 40'tan fazla ülkeye ihraç eden COPA Isı Sistemleri; ürün portföyünde bulunan panel radyatör, dekoratif radyatör, alüminyum radyatör, havlupan, klima, radyatör vanaları ve montaj aksesuarları ile Türkiye'de 30, yurtdışında ise 60'in üzerinde direkt distribütörlüğe sahip. Özellikle panel radyatörde büyük başarıları olan

COPA, iklimlendirme sektörünün diğer tamamlayıcı ürünleriyle de gelişimini ve büyümesini sürdürmeyi hedefliyor.

COPA için 2019 yılının büyüme yılı olduğuna değinen COPA Isı Sistemleri Genel Müdürü Ersin KANTAR şunları söyledi: "Türkiye'nin en büyük ikinci 500 sanayi kuruluşu listesinde 160. Sırada yer almaktan gurur duyuyoruz. 2019 yılı bizler için oldukça hareketliydi. Sektördeki artan talepleri karşılamak amacıyla, Bursa Minareliçavuş Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesisimizde, panel radyatör üretiminin kapasite artışına yönelik yaklaşık 7 milyon dolarlık yatırımı geçen yıl tamamladık. Devreye aldığımız kaynak hattı, pres yatırımları ve yan tesis yatırımları ile panel radyatör üretim kapasitemiz %50 oranında arttı ve 3 milyon metretüle ulaştı. Türkiye'nin en büyük 3 ihracatçısından biri olarak üretimimizin %80'inini, 40'tan fazla ülkeye ihraç ediyoruz. Özellikle radyatör pazarı olarak baktığımız zaman, 2019'da hedeflediğimiz satış adetlerine ulaştık. 2019 yılında yerel pazarda inşaat sektöründe

yaşanan pazar daralmasına rağmen yurt içindeki kayıplarımızı yurt dışında yeni müşterilerle ve pazarlarla kapattık. Rusya, Gürcistan, Hollanda, Ukrayna, Hırvatistan ve Irak gibi pazarlarda da faaliyetlerimizi arttırarak ihracat rakamlarımızı yükselttik. %100 müşteri memnuniyetini sağlamak adına ürün kalitesi konusunda Ar-Ge faaliyetlerimize devam ettik. 2016'dan beri yer aldığımız Turquality Marka Destek Programı ile yaptığımız reklam ve pazarlama çalışmaları ile bilinirliğimizi arttırdık. Tüm bunlar COPA Isı Sistemleri'nin büyümesine katkı sağladı.

Çin'de başlayıp birkaç ay içerisinde tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de olağan hayatı ve iş dünyasını etkiledi. İş yapış biçimlerimizi, günlük hayattaki tutum ve davranışlarımızı değiştirdi. Birçok sektörde olduğu gibi iklimlendirme sektöründe yer alan firmalar olarak da, pandeminin yarattığı aynı risk ve etkenler ile karşı karşıyayız. Bu süreçte biz de her işletme gibi, önceliği tüm alanlarımızda sürdürülebilirliğe ve kesintisiz hizmeti sağlamaya



verdik.. Kamu otoritelerinin direktifleri paralelinde faaliyetlerimize devam ettik. Tedarik Zinciri ve Lojistik konularındaki riskleri güncel takip ettik, tüm planlarımızı müşterilerimizin güncel durumlarını değerlendirerek ve faaliyet gösterdiğimiz pazarlardaki güncel ihtiyaçlara göre yaptık. Yatırım projelerimiz ve yeni ürün çalışmalarımız kesintisiz şekilde devam etti. 4 yıldır dijital dönüşüm içinde olmamız bu süreci kolayca atlatmamızda büyük bir etken oldu." İklimlendirme sektöründe 1992 yılında beri %100 Türk sermayesiyle faaliyet gösteren COPA Isı Sistemleri; gerek Ar-Ge ve üretim, gerekse satış ve pazarlama faaliyetleriyle her geçen gün daha da büyümeye ve gelişmeye devam ediyor.



HABER | İSTANBUL SANAYİ ODASI

İSO YÖNETİM KURULU BAŞKANI ERDAL BAHÇIVAN:

“DÜNYA, SALGININ GELECEĞİNİ HALA ÖNGÖREMİYOR”

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, “Yeniden kısıtlayıcı önlemlerin gündeme gelebileceği dünyada, salgının orta ve uzun vadeli etkilerini halen tam olarak yaşamadığımız ve hatta bazılarını öngöremediğimiz ortada. Yılın ortalarından itibaren küresel ekonomi tablosunda gözlenen iyileşmenin sürdürülebilir olmasının önünde muhtemel potansiyel engeller var” dedi.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, mart ayından bu yana devam eden koronavirüs salgınının dünyada geleceğini hala öngöremediğini söyledi. Bazı verilerin ekonominin koronavirüs şokunu atlattığı yönünde umut verdiğine, bununla birlikte sürdürülebilir büyümeye ve finansal istikrara özen gösterilmesi gerektiğine dikkat çeken Bahçivan, “Salgının ilk iki ayında kümülatif olarak yaklaşık yüzde 35 daralan takvim ve mevsim etkilerinden arındırılmış **sanayi** üretim endeksi, mayıstaki yüzde 18’lik toparlanmanın ardından haziranda da yüzde 17,6 büyümeye kaydetti. Temmuz öncü göstergeleri de faaliyet koşullarında iyileşmenin belirginleştiğini gösteriyor: **İSO Türkiye** İmalat PMI 56,9 ile 9,5 yılın en yüksek seviyesine ulaşarak bu yılın ikinci yarısına oldukça güçlü bir başlangıca işaret etti. **Sanayicilerimizin** ihracat koşullarını ölçen **İSO Türkiye** İhracat İklimi Endeksi de 53’e yükselerek son 5 ayda ilk kez 50 eşliğini aştı. Büyümenin olmazsa olmaz unsuru olan talep koşullarına da baktığımızda, otomobil ve konut başta olmak üzere ertelenmiş tüketim harcamalarının büyük bir ivme kazandığı görülüyor. Bu gelişmede bankaların kredi kullandırmasını teşvik edici önlemlerin ve elverişli faizlerin rolü tartışmasız

çok büyük. Yaşanan görece iyileşmeye paralel olarak, ekonomik güven endekslerinde de genel bir toparlanma var. Fakat bu güçlü göstergeler elbette ekonomimizin tüm sorunlarının üstesinden geldiği anlamını taşımıyor. En az büyümenin hızı kadar sürdürülebilirliğine, niteliğine ve onun temel taşlarından biri olan finansal istikrara özen göstermemiz gereken bir dönemdeyiz” değerlendirmesinde bulundu.

“MERKEZ BANKALARI DESTEKLEYİCİ PARA POLİTİKALARINI SÜRDÜRECEK”

Salgının küresel ekonomiye verdiği hasarın boyutlarına da değinen Bahçivan, gelişmelerin koronavirüsün bir süre daha hayatın bir gerçeği olarak kalacağına ve ekonomide yüksek risk ve belirsizlik ortamının geniş bir zamana yayılacağına işaret ettiğini kaydetti. Dünyada ikinci çeyrek Gayrisafi Yurtiçi Hasıla verilerine bakıldığında, Euro Bölgesi’nin yüzde 12, İngiltere’nin yüzde 20, Japonya’nın yüzde 28, ABD’nin de yüzde 33 gibi tarihi oranlarda küçüldüğüne tanık olduklarını söyleyen Bahçivan “Diğer yandan mayıs ve özellikle haziran ayından itibaren dünya çapında salgına karşı uygulanan kısıtlamaların gevşetilmesiyle birlikte üçüncü çeyrekte normalleşme belirtileri

gözleniyor. Küresel **PMI endeksleri**, temmuz ayında küresel imalat **sanayi** ve hizmet sektörlerinin 6 aylık daralma sürecinin ardından yavaş da olsa büyüme eğilimine dönebildiğine işaret etti. Covid-19 kaynaklı küresel ekonomik krizle mücadeledeki hızla gelişmelere baktığımızda ise krizin başlangıcından bu yana tüm kaynaklarıyla sürece müdahale eden büyük merkez bankalarının daha uzun bir süre destekleyici para politikası duruşlarını sürdüreceği anlaşılıyor. Geçtiğimiz ay Avrupa Birliği tarafından 750 milyar Euro’luk kurtarma paketi ve 7 yıllık bütçe üzerinde varılan uzlaşma, birtakım eksikleriyle eleştirilmesine rağmen güvensizliğin hafiflemesi açısından önemli bir gelişme oldu. Başkanlık seçimlerine doğru ilerleyen ve salgının hızında bir azalma belirtisi görülmemeyen ABD’de ise Kongre’nin benzer bir ek destek paketi üzerinde anlaşılacağı halen önemli bir soru işareti” dedi.

“KORONAVİRÜSE YÖNELİK PARA POLİTİKALARI CİDDİ RİSK YARATACAK”

Son haftalarda birçok ülkede koronavirüs grafiğinin yeniden yönünü yukarıya çevirdiğini de belirten Bahçivan, görüşlerini şu şekilde paylaştı: “Bazı ülkelerde virüsün



yayılmındaki ivmelenme nedeniyle kısıtlayıcı tedbirlerin yeniden alındığına dair haberler kış aylarına ilişkin karamsarlığı pekiştiriyor. Bu risk ve kaygılar gerçekleşmese dahi salgının orta ve uzun vadeli etkilerini halen tam olarak yaşamadığımız ve hatta bazılarını halen öngöremediğimiz ortada. Yıl ortalarından itibaren küresel ekonomi tablosunda gözlenen iyileşmenin sürdürülebilir olmasının önünde muhtemel engeller var. Örneğin koronavirüsün yol açtığı ekonomik hasarı onarmak için uygulanan "ultra gevşek" para ve maliye politikaları nedeniyle, önümüzdeki dönemde bütçe dengeleri, fiyat istikrarı ve finansal istikrar alanlarında da ciddi riskler olabilecek. Zira pandeminin etkileri sürdük-

çe, merkez bankalarının geniş çaplı para enjeksiyonları, hükümetlerin ise yüksek bütçe açığı verme ihtiyacı devam ediyor ve pandemi sonrası uygulanması gereken konsolidasyonun da boyutu artıyor. Üstelik salgın öncesinde de oldukça sıcak olan jeopolitik, ticari ve stratejik gerilimler de yeni dönemde artarak devam ediyor. Tedarik zincirlerinde Çin'e bağımlılığı azaltmaya yönelik girişimler, yaklaşan ABD seçimleri, bazı ülkelerde artan toplumsal huzursuzluklar, Akdeniz'de yükselen gerilim, Belarus'taki gelişmelerle yeniden ısınan Doğu Avrupa, Beyrut'taki patlamanın ardından Ortadoğu'daki yeni konumlanmalar ve benzeri birçok faktör, geleceğin daha da belirsiz görünmesine yol açıyor."

ERDAL BAHCIVAN: "Yaşanan görelî iyileşmeye paralel olarak, ekonomik güven endekslerinde de genel bir toparlanma var. Fakat bu güçlü göstergeler elbette ekonomimizin tüm sorunlarının üstesinden geldiği anlamını taşımıyor. En az büyümenin hızı kadar sürdürülebilirliğine, niteliğine ve onun temel taşlarından biri olan finansal istikrara özen göstermemiz gereken bir dönemdeyiz."



PharmaVision'dan Bir Yeni Sertifikasyon Daha: TSE Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi

Modern üretim tesislerinde çevreye duyarlı teknolojilerle 40'tan fazla uluslararası ve yerli firma için fason ilaç üretimi yapmasının yanı sıra çalışan sağlığı ve iş sürekliliği konusundaki gelenekselleşmiş prensipleriyle tanınan PharmaVision, Covid-19 salgını ülkemizde henüz başlamadan aldığı önlemlerle sektörde öncü olmuştur.

Firma kriz komitesinin önderliğinde yapılan iş sürekliliği tatbikatları, proaktif olarak hazırlanan yol haritaları ve "COVID-19 Salgın Önlem Politikası" doğrultusunda çalışanların ve tesisle fiziksel irtibatı bulunan tüm kişilerin farkındalığını artıran yoğun eğitimler, muhtelif fiziki önlemler, altyapısal kontroller ve özel hijyen tedbirleri gibi sürekliliğini artarak koruyan uygulamaların tarafsız bir kurum tarafından denetlenmesi için Türk Standardları Enstitüsü'ne (TSE) yapılan başvuruyu takiben, "TSE Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi" için ilk teftişlerden biri PharmaVision'da gerçekleştirilmiştir. Sanayiciler için Covid-19 Kılavuzunda belirtilen önlemleri asgari şart olarak kabul eden teftiş, 9 Haziran 2020 tarihinde tamamlanmış ve TSE Yürütme Komitesi tarafından 11.06.2020/07 tarih ve sayılı toplantı kararı ile

PharmaVision San. ve Tic. A.Ş.'ye
"TSE Covid-19
Güvenli Üretim Belgesi"
verilmesi uygun bulunmuştur.



Tarihsel gelişim sürecinde kurumsal sorumluluk alanına büyük önem veren PharmaVision, 1986 yılında Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği (TKSD)'nin kurucuları arasında yer almış, ayrıca ülkemizde başlatılan Üçlü Sorumluluk (Çevre, Sağlık, Güvenlik) taahhüdünü ilk imzalayan firmalardan biri olmuştur. 1993 yılında TKSD ile Üçlü Sorumluluk taahhüdü imzalayan kuruluşun çevreyi korumaya ve doğaya verdiği önem aynı yıl Çevre Bakanlığı tarafından verilen Çevre Berati ile de somutlaşmış, akabinde firmanın çevre, iş sağlığı ve güvenliği uygulamaları, 1995 yılında Üçlü Sorumluluk Ödülü ve İstanbul Sanayi Odası İlk Büyük Çevre Ödülüyle taçlandırılmıştır. TS EN ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi Sertifikasını 1998 yılında o dönem-

deki ana firma Hoechst Marion Roussel'in dünyadaki bütün tesisleri içinde ilk olarak alan fabrika, 2000 yılında mevcut BS 8800 İş Sağlığı ve Güvenliği Sertifikasının OHSAS 18001 ile yenilenmesiyle bu sertifikayı da Türkiye'de alan ilk firma olmuş ve aynı yıl İstanbul Sanayi Odası Büyük Çevre Ödülü ile Sektör Çevre Ödülüne sahip olmuştur.

Başarının tesadüfi olmadığı gerçeği ile müteakip yıllarda da çevreye, insan sağlığına ve iş güvenliğine yönelik çalışmalarına hız vererek devam eden kuruluş, 2001 yılında Boğaziçi Üniversitesi Prof. Kriton Curi Çevre Ödülünün yanı sıra, 2001 ve 2005 yıllarında Üçlü Sorumluluk Ödüllerine layık bulunmuş, ayrıca 2005 yılındaki proje başvurusu ile CEFIC Avrupa Kimya Sanayi Konseyi'nden Mansiyon almıştı. 2005 yılında İstanbul Sanayi Odası Sektör Çevre Ödülüne tekrar layık bulunan PharmaVision, 2006 yılında Avrupa Birliği Çevre Ödüllerini programında, Türkiye AB Çevre Ödüllerini Yönetim Kategorisi Finalisti olarak yarışmıştı.

2008 yılında Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından Sigarasız İşyeri/En İyi Uygulama Örneği seçilen firma, Türk ilaç sektöründe ilk olarak alınan TS EN ISO 22000 Ürün Güvenliği Yönetim Sistemi (2006), TS ISO/IEC 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi (2007), TS EN ISO/IEC 17025 Laboratuvar Akreditasyon Sistemi (2008) sertifikasyonlarını takiben, entegre yönetim sistemi uygulamaları ile 2013 yılında TSE tarafından Gümüş Kalite Ödülü ile onurlandırılmıştır.

Türk ilaç sektöründe ilk olarak alınan TS EN ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi Sertifikası (2012) ve TS ISO 31000 Risk Yönetimi Doğrulama Sertifikasının (2016) ardından, 2017 yılında ise Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından düzenlenen "Sanayide Enerji Verimliliği Proje Yarışması" kapsamında ilaç sektörü içinde "Enerji Yoğunluğunun Azaltılması Kategorisinde En Başarılı Endüstriyel İşletme Ödülü" ile onurlandırılmıştır. Son olarak da 11 Haziran 2020 tarihinde alınan "TSE Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi" ile PharmaVision ilaç üreticileri arasındaki öncü kimliğini bir kez daha vurgulamıştır.

Türkiye'deki ilk yabancı sermayeli şirketlerden biri olarak Türk - Hoechst Sanayi ve Ticaret A.Ş. adıyla kurulduğundan bugüne kadar geçen 65 yıl içerisinde birçok farklı ülke otoritesinin teftişlerini başarıyla tamamlayan tesiste, kılavuzlar gereğince "güvenilir, salgından etkilenmemiş ve hijyenik üretim" standartlarına uygun olarak üretilen ilaçlar, günümüzde Avrupa Birliği ülkeleri de dahil olmak üzere, sayıları otuzu aşan ülkeye ihraç edilmektedir.

"Önce İnsan" felsefesine uygun olarak topluma ve çalışanlarına yarar sağlarken, mükemmellik anlayışını bütün iş ortaklarıyla paylaşan PharmaVision, tüm faaliyetlerinde kalite üreterek müşterilerinin tam memnuniyetini ve güvenini kazanmak için çalışmalarına devam etmektedir.





BUSINESS VIP



HİDROMEK YÖNETİM KURULU BAŞKANI MUSTAFA BOZKURT

DÜNYADA İLK 20 ARASINA
GİRMEYİ HEDEFLİYORUZ!

{ Dünyanın ilk % 100 elektrikli lastikli ekskavatörü HİCON 7W'yi geliştirerek ürün tarafında önemli bir atılım gerçekleştirdiklerine dikkat çeken HİDROMEK Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bozkurt, insan kaynağına ve üretim altyapısına yaptıkları yatırımlarla birlikte dünya iş makinesi üreticileri liginde ilk 50'den ilk 20'ye çıkmayı hedeflediklerini vurguladı.

Dünyanın tanınmış iş makinesi üreticisi HİDROMEK, yeni oluşturduğu alt markası HİCON'un ilk ürünü olan HİCON 7W'yi, akıllı, ekonomik ve çevre dostu bir elektrikli şehir ekskavatörü olarak geliştirdi. Dünyanın ilk % 100 elektrikli lastikli ekskavatörü HİCON 7W'nin sadece motoru değil, tüm sistemi standart iş makinelerinden farklılıklar gösteriyor. Elektrikli motora ve lityum-iyon bataryaya sahip olan HİCON 7W, sahip olduğu elektrikli motoru sayesinde, daha sessiz, daha verimli ve çevre dostu olmasıyla öne çıkıyor. Sıfır emisyonlu olması ve kompakt boyutları ile çevresel etkiyi azaltan HİCON 7W, şehrin birçok noktasında kolaylıkla kullanılabilir.

HİCON 7W'nin geliştirilme sürecini ve HİDROMEK'in hedeflerini HİDROMEK Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bozkurt ile konuştuk.

Bugün geline noktada HİDROMEK'i ve konumunu nasıl anlatırsınız?

HİDROMEK 1978 yılında Babam Hasan Basri Bozkurt tarafından Ankara'da kurulmuş bir firma. Başlangıçta tarım traktörleri için ataşman üretiyorduk. Yıllar ilerledikçe kazıcı yükleyici, ekskavatör, motor greyder ve lastikli yükleyici üretimimiz oldu. Arkasından da toprak silindiri üretmeye başladık. Türkiye içerisinde



BUSINESS VIP



ve dışarısında yaklaşık bin 750 kişilik bir kadromuz var. Dördü Ankara, biri İzmir ve biri Tayland'da olmak üzere 6 noktada üretim yapıyoruz. İspanya'da, Japonya'da ve Rusya'da ofislerimiz var. Tayland'da ise üretim tesisimiz mevcut. Ülkemizde yüzde 50 pazar payımız var. Türkiye'de İMDER (Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) tarafından açıklanan verilere göre son 11 yıldır kazıcı yükleyici, son 8 yıldır hidrolik ekskavatör ve son 2 yıldır motor greyder satışlarında pazar lideriyiz. Bazı ürünlerimizde, dünya pazarında yüzde 50 pazar payımız var. Güçlü bir mühendislik kadromuz var. Türkiye'de Ar-Ge merkezini kuran 157. firmayız. 2018 yılında da ikinci AR-GE merkezimizi açtık. AR-GE merkezlerimizde 150 çalışmamız var. Kadromuzu mühendislik ve tasarım olarak ikiye böldük. Mühendis arkadaşlarımız ürünlerimize odaklı çalışırken diğer tarafta endüstriyel tasarım bölümümüz tasarım odaklı çalışıyor. Ayrıca destek birimlerimiz mevcut. Tasarım tarafında güçlü olduğumuza inanıyoruz. Uluslararası prestije sahip 20 adet tasarım ödülümüz var. ISO'nun Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2019 listesinde 187. sıradayız.

Dilerseniz son geliştirdiğiniz yeni nesil HICON 7W aracınızla devam edelim...

Ekskavatör grubumuzda 14 tondan başlayan ağırlıkta lastikli ve paletli makinelerimiz var. Pazarlama Departmanımız şehir içinde rahat çalışacak küçük, kompakt makinelere hem yurt içinden hem yurt dışından çok ciddi bir talep olduğunu ortaya koyunca konuya ilişkin olarak dört yıl önce geliştirme çalışmalarına başladık. Daha sonra hızlı bir şekilde mühendislik bölümü devreye girdi ve ürünün konsept tasarımını yaptılar. Arkasından aracın üretimini ve testlerini yaptık.

Çıkış noktasında hayaliniz elektrikli bir araç mıydı?

Başlangıçta hedefimiz şehir içinde, sokak arasında rahat çalışabilecek küçük bir makineydi. O noktadan hareket ettik. Ama birkaç yıl önce anladık ki dünya çok hızlı bir şekilde elektrikli araçlara yöneliyor. Biz de "HİDROMEK olarak Türkiye olarak nasıl fark yaratabiliriz?" diye kendimize sorduk. Yapılan çok iyi bir araştırma sonucunda şehir içinde çalışabilecek elektrikli, lastik tekerlekli bir makineye karar verdik. Zaten elimizde 7 tonluk bir makinemiz vardı. Bu aracın hızlı bir şekilde elektrifikasyonunu yaptık. Ve sonunda tanıtımını yaptık. Güzel geri dönüşler de alıyoruz. Makinenin hareket kabiliyeti yüksek. Rakiplerimiz bu tipte genelde paletli makineleri tercih ediyor. Ama elektrikli araçların çalışmasını bitirdikten sonra kalan şarjıyla hızlıca elektrik şarj istasyonuna ulaşması gerekiyor. Bu, üzerinde durulması gereken çok ince bir noktaydı. Birçok rakibimizden çok daha önce bunu başarabildik. Onun üzerine de kurgumuzu yaptık. Hızlıca tasarım çalışması yapıldı. Elektrifikasyonla alakalı olarak yurt içinde bir firmayla iş birliği yapmaya karar verdik. Çünkü bu iş yerlilik oranının yüksek olması gereken bir iş.

Elektrikli oluşu aracın çalışma ve şarj süresini çok önemli kıyor. Çalışma ve şarj süresi nedir?

Normalde iş makineleri 8 saatlik çalışma süresi üzerinden 3-4 saat aktif çalışır, kalan saatlerde operatör yapılan işe destek verir. Ama biz bu makineyi kurgularken 8 saat çalışma sonrasında ikinci vardiya için doluma gidecek şekilde planladık. Tabii 8 saat çalışmadan sonra 1-1,5 saatlik vardiya geçişleri oluyor. O geçiş arasında hızlı şarj opsiyonumuzu geliştirdik. HICON 7W araç şarj istasyonlarında kolaylıkla 3,5 saatte tam şarj olabiliyor, hızlı şarj ile 1 saat 30 dakika içinde yüzde 100 doluluğa ulaşabiliyor. Arkasından bir ikinci 8 saat daha çalışmasını sürdürebiliyor.



BUSINESS VIP



Peki, aracın elektronik aksamı, bataryası, motoru tamamen yerli mi?

Bu makinede en kıymetli, en can alıcı kısmın batarya grubu olduğunu düşünüyoruz. Batarya grubunda yüzde 100 yerli ürün tercih ettik. Antalya'da bir firmamızla çalıştık bununla alakalı. Arkasındaki yazılımı Ankara'da bir firmamızla, üç firma ortaklaşa çalışarak geliştirdik. Yürüyen aksam için üretime başladık. İlk birkaç makine test aşamasını geçtikten sonra hızlı bir şekilde yerleştireceğiz. Elektrik motorunda prototip için hızlı davranarak, Türkiye'de çok ciddi tecrübe sahibi bir firmamızın ürününü aldık. Burada esas olan üzerindeki elektrik motorunun ve yürüyen aksamın pil ve yazılımla uyumlu olarak çalışabilirliği. Onu da başardık. Bu ürünün, tam olarak ticarileştiğinde neredeyse yüzde 80 ile 90 oranında yerli kaynak kullanılarak üretileceğine inanıyoruz.

Ticarileşme takvimi nedir?

Bizim hedefimiz 2022'nin ilk günlerinde seri imalata geçmek. Bununla alakalı olarak içinde bulunduğumuz **Ankara Sanayi Odası** I. Organize Sanayi Bölgesinde bir yatırımımız var. Bin 500 dönüm üzerine 140 bin metrekare kapalı alanı olan bir tesis oluşturuyoruz. Bunun yaklaşık 100 binlik bölümünü bitirdik. Ekipmanların montajı yapılıyor. Pandemi dolayısıyla bu binanın bitişi ve yüzde yüz devreye alınmasını 2022'nin ilk günü olarak planladık. Özetle; fabrika bitip açıldığı gün seri üretimimizin de başlayacağını düşünüyoruz.

İlk etapta satışlarınızı sadece iç piyasaya mı, yoksa dengeli bir şekilde hem iç piyasaya hem de dış piyasaya mı yönelik olacak?

Bizim hedefimiz ağırlıklı ihracat yapmak. Yurt içinde çok ciddi bir potansiyel pazar olduğuna inanıyoruz ama bu





BUSINESS VIP

ürün için hali hazırda Batı Avrupa'da ve Kuzey Avrupa'da bir talep olduğunu otomotiv sektöründen görüyoruz. Ayrıca dünyadaki rakiplerimiz arasında bu işe bizim kadar hızlı başlayan kimse yok. Belki sektör hazır olmadığı için çok fazla dillendirilmiyor olabilir.

Bu ürünün ticarileşmiş olan benzerleri var mı dünyada?
HICON 7W türünde ilk üretilen makine dünyada. Sadece üretilen birkaç küçük iş makinesi olduğunu biliyoruz. Ama ne kadar başarılılar bilmiyoruz.

Sayın Cumhurbaşkanımızın bu araçla ilgili söylemi ve ilgisi nasıldı?

Sayın Cumhurbaşkanımız ile çok keyifli bir görüşme oldu. Aracımıza çok ilgi gösterdi. Yaklaşık yarım saat bu makineyi kullandı. Cumhurbaşkanı olarak, ülkenin yöneticisi olarak firmaları motive etmek açısından lansmanımıza teşrifleri çok güzel bir yaklaşım oldu. Bizi çok iyi motive etti, sektörü motive etti. Güzel bir ürün ortaya koyduğumuzda devletimizin yanımızda olacağını bir kez daha görmüş olduk. Bu moral ve motivasyon tabii ki çok önemli. Ama pratikte de yapılacak şeyler var. Kamu alımları çok önemlidir. Sektörümüzde Türkiye'de en büyük müşteri kamu kesimidir. Bu anlamda kamunun bu projenin arkasında destekleyici olmasını bekliyoruz.

Bu noktada kısaca üniversite-sanayi iş birliğine değinebilir miyiz? HİDROMEK olarak yeni projenizde üniversitelerle nasıl bir iş birliğiniz oldu?

Çok uzun bir süredir ODTÜ ile çalışmamız var. Mekanik tarafında çok ciddi destek alıyoruz hocalarımızdan. Öte yandan Çankaya Üniversitesi ve TOBB Üniversitesi ile de güzel çalışmalarımız var. Ancak bu proje özelinde mekanik dışındaki çalışmaları kendi içimizde yürüttük. Çünkü bir sırdı bu bizim açımızdan.

Sektörünüzün dünyadaki büyüklüğüne ilişkin de bilgi verebilir misiniz?

Dünyada iş makineleri sektörünün büyüklüğü 1 milyon 100 bin adetlerde. Bunun karşılığı yaklaşık 120-130 milyar dolarlar civarında. Firma sıralamasında İlk 50'ye baktığımızda, tek Türk firması olarak biz varız. 7 kez bu listede yer aldık. Rakiplerle aramızdaki farkın kapanması için doğru adımların atılması gerekiyor. İlk olarak daha fazla yatırım yapmamız gerekiyor. İkinci olarak teknolojik değişimi yakalamak gerekiyor; hem elektrifikasyon tarafında hem dijital tarafında. Onunla ilgili yatırımlarımız var. Bundan sonrası ürünlerimizi satmak olacak. Türkiye'nin kolay ulaşabileceği ve adetsel olarak pazarların büyüklüklerinden birisi olan Avrupa pazarı var. Dünya pazarının yüzde 20'sine yakın bir payı ifade ediyor. 180-200 bin adetler civarında bir pazar büyüklüğü var ama kıymetli bir pazar var. Bu bölgede de faal olduğumuzu düşünüyoruz; hem ürünle hem yatırımla hem yakınlıkla hem ilişkilerle hem tecrübeyle. İspanya'daki yatırımlarımız başlayalı 13-14 yıl oldu. Almanya'da bir ofisimiz var, orayı kontrol edebiliyoruz. Doğru adımlarla iyi yerlere gidebileceğimizi görüyoruz.

Yeri gelmişken diğer dış pazar hedeflerinizden de bahsedelim biraz...

HİDROMEK olarak bugün 6 kıtaya ihracatımız bulunuyor. 80'nin üzerinde ülkede bayimiz var. 100'den fazla ülkede 45 binin üzerinde makinelerimiz çalışıyor. Başlıca ihracat pazarlarımız arasında ise Cezayir, Bulgaristan, Tunus, Güney Afrika, Arjantin, Filipinler, Endonezya, Şili, İspanya, İsveç, Fransa ve Avustralya ülkelerini sayabiliriz. Cezayir, Tunus, Romanya, Bulgaristan ve Arjantin en fazla ihracat yaptığımız ülkeler listesinde üst sıralarda yer alıyor. 2018 yılında





BUSINESS VIP



girdiğimiz Çin, Avustralya, Yeni Zelanda ve Filipinler pazarlarında konumumuzu güçlendirmek istiyoruz.

Çin çok büyük bir pazar dünyada. Çin'e ihracatımız oldu, orada bayilerimiz de var. Ancak Çin pazarının farklı beklentileri var iş makineleri pazarında. Bu beklentileri karşılamak için önümüzdeki yıllarda Çin pazarına daha fazla odaklanıyor olacağız. Kuzey Amerika'da Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada iki büyük pazar olarak hedeflerimiz arasında. Rusya'da zaten bir şirketimiz, bayilerimiz ve depolama alanımız var. Orada satış sonrası hizmetler veriyoruz. Rusya üzerinden Türkiye Cumhuriyetlere de hizmet vermeye devam ediyoruz. Afrika'da çok uzun yıllardır varız. Tunus'ta son 6 yıldır pazar lideriyiz. Cezayir'de ilk üçteyiz. Güney Afrika Cumhuriyeti'nde iki bayi ile faaliyet ediyoruz. Hindistan pazarına motorlu greyderle girmiş durumdayız. Toplamda 80'nin üzerinde ülkede bayimiz var... International Construction Magazine dergisi tarafından iş makineleri üreticileri için hazırlanan Yellow Table listesinde ilk 50'deyiz. Bu listede ilk 20'ye girmeyi hedefliyoruz. Bunun için ürün gamımızla birlikte ihracat pazarlarımızın sayısını da arttırmamız gerekiyor. Bu nedenle son 5 yılda bizim ihracatta büyüme hedefimiz yüzde 20 ile 25 arasında.

Mustafa Bey biraz da pandemi dönemini konuşalım isterseniz. Bu pandemi sürecinde HİDROMEK gerek hedefleri dahilinde gerek üretim yapısı itibarıyla nasıl bir süreç yönetimi yaptı?

Süreçte hem iç pazarda hem dış pazarda dalgalanmalar oldu, yavaşlamalar oldu. Özellikle Nisan ve Mayıs aylarında bunu gözlemledik. Ama fabrikamız hiç durmadan çok kontrollü bir şekilde çalıştı.

Çalışanlarımızın ailelerine kadar izleme yaparak işe gelişlerinden eve dönüşlerine kadar süreci yüzde 100 kontrol ederek çalışmayı sürdürdük. 60 yaşın üzerindeki arkadaşlarımızı işe getirmediğimiz. Herhangi bir risk grubunda olan, sağlık problemi olan yahut ailesinde sağlık problemi olan çalışanlarımızı genç, yaşlı demeden evlerine gönderdik. Kimi çalışanlarımızı izin verdik, kimisi de uzaktan çalıştı. Okullar kapanınca çocuğu olanların bir kısmı evinde durmak zorunda kaldı. İş birliği yaptığımız yan sanayi işletmelerine iş vermeye devam ettik. Böylece bu zorlu dönemde motivasyonlarını yüksek tutmaya çalıştık. Şu ana kadar süreci güzel yönettiğimizi düşünüyoruz. Hem Türkiye'de hem de özellikle Avrupa'da pandemi sürecinde ve sonrasında altyapı, üst yapı yatırımlarının devam edeceğine inanıyoruz. Hatta artarak devam edeceğini, inşaat sektörünün sürükleyici sektör olacağına inanıyoruz. Bununla ilgili çok büyük kaygımız yok.

Ekleme istediğiniz son mesajınızı da almak isteriz...

Biz firma olarak hedeflerimizi yakalamak için üç ana başlığa odaklanıyoruz. İlki; organizasyon olarak, insan kaynağı olarak bu hedefler için ne kadar hazır olduğumuzdur. Bununla ilgili olarak hem mavi yakalılara hem de beyaz yakalılara yönelik yatırımlarımız var. İkinci olarak ürün tarafında lansmanını yaptığımız HİCON 7W ile önemli bir atılım yaptık. Bu doğrultuda çalışmalarımıza devam edeceğiz. Üçüncü olarak da Türkiye'nin makine sektöründeki en büyük yatırımı olacak 1 milyar 150 milyon lira tutarında bir tesise imza atıyoruz. Bunun da önemli bir kısmını hallettik. Kriz koşulları dünyada devam etse de bunu sürdürüyoruz. Bu üç başlıktaki çalışmalarımızı tamamladığımızda, dünyada iyi bir noktada olacağımızı düşünüyoruz.



İLK 20'DE YER ALDI

■ **İSTANBUL Sanayi Odası (İSO)**, **sanayi** kuruluşlarının 2019 yılı verileri üzerinden yaptığı “**İSO Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2019**” araştırmasının sonuçlarını geçtiğimiz günlerde açıkladı.

Açıklanan verilere göre, 2019 yılında **İSO İkinci 500** şirketin, üretim satışları yüzde 14,2 oranında artarak 137,5 milyar TL'den 157 milyar TL'ye yükseldi. İşbir Holding şirketlerinden ikisi, “Türkiye'nin **İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu**” 2019 araştırmasında en büyük kuruluşlar arasında yerini aldı. Araştırmada, üretimden satış büyüklüğüne göre İşbir Sentetik 19'uncu sırada iken İşbir Sünger 232'inci sırada bulunuyor. Türkiye'nin ilk sentetik dokuma firmalarından biri olan, teknik tekstiller ve endüstriyel ambalajlama alanlarında faaliyet gösteren İşbir Sentetik, üretiminin yüzde 70'ini

ihraç ediyor. Aynı zamanda, son 4 yılda kapasitesini iki katına çıkararak, yıllık 48 bin ton üretim kapasitesine ulaştı. Modern teknoloji ile dünya standartlarında üretim yapan İşbir Sünger ise, 3 bini aşkın müşteriye hizmet vererek yurtiçinde sektörün başrol oyuncularından biri olmayı sürdürüyor. Dün-

ya ticaretinde korumacılık ve yavaşlamanın, KOBİ'lerin küresel değer ve tedarik zincirlerine katılımını zorlaştırdığı bir

yıl olan 2019 yılındaki bu artış, 2017'deki yüzde 30,9 ve 2018'deki yüzde 27,8'lik artışlarla kıyaslandığında, üretimden satışlardaki büyüme performansının yavaşladığına işaret etti.

Söz konusu bu oran aynı zamanda son 3 yılın en düşük artışı olarak dikkat çekti. 2019 yılında dünya ekonomisinde görülen yavaşlama, Türkiye'deki KOBİ'leri de doğrudan ve dolaylı olarak olumsuz etkiledi.

İsbir Holding



COPA ISI SİSTEMLERİ TÜRKİYE'NİN İKİNCİ 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU LİSTESİNDE 160. SIRADA

İstanbul Sanayi Odası (İSO), 52 yıldır sürdürdüğü "İSO Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasının ikinci ayağı olan "Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" Araştırması'nın 2019 yılı sonuçlarını açıkladı. İklimlendirme sektörünün öncü firmaları arasında olan Copa Isı Sistemleri, İSO İkinci 500 listesinde 160. sırada yerini aldı. Konu ile ilgili açıklama yapan Copa Isı Sistemleri Genel Müdürü Ersin KANTAR, elde ettikleri bu başarıdan gurur duyduklarını söyledi. Her yıl üretimden satışların büyüklük verilerine göre Türkiye'nin en büyük ikinci 500 sanayi kuruluşlarını sıralayan İSO, 2019 yılı araştırmasını kamuoyuyla paylaştı. Bu sıralamada COPA Isı Sistemleri, 160. Sırada yerini aldı. Ürünlerini 4 kıtada 40'tan fazla ülkeye ihraç eden COPA Isı Sistemleri; ürün portföyünde bulunan panel radyatör, dekoratif radyatör, alüminyum radyatör, havlupan, klima, radyatör vanaları ve montaj aksesuarları ile Türkiye'de 30, yurtdışında ise 60'in üzerinde direkt distribütörlüğe sahip. Özellikle panel radyatörde büyük başarıları olan

COPA, iklimlendirme sektörünün diğer tamamlayıcı ürünleriyle de gelişimini ve büyümesini sürdürmeyi hedefliyor.

COPA için 2019 yılının büyüme yılı olduğuna değinen COPA Isı Sistemleri Genel Müdürü Ersin KANTAR şunları söyledi: "Türkiye'nin en büyük ikinci 500 sanayi kuruluşu listesinde 160. Sırada yer almaktan gurur duyuyoruz. 2019 yılı bizler için oldukça hareketliydi. Sektördeki artan talepleri karşılamak amacıyla, Bursa Minareliçavuş Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesisimizde, panel radyatör üretiminin kapasite artışına yönelik yaklaşık 7 milyon dolarlık yatırımı geçen yıl tamamladık. Devreye aldığımız kaynak hattı, pres yatırımları ve yan tesis yatırımları ile panel radyatör üretim kapasitemiz %50 oranında arttı ve 3 milyon metretüle ulaştı. Türkiye'nin en büyük 3 ihracatçısından biri olarak üretimimizin %80'inini, 40'tan fazla ülkeye ihraç ediyoruz. Özellikle radyatör pazarı olarak baktığımız zaman, 2019'da hedeflediğimiz satış adetlerine ulaştık. 2019 yılında yerel pazarda inşaat sektöründe

yaşanan pazar daralmasına rağmen yurt içindeki kayıplarımızı yurt dışında yeni müşterilerle ve pazarlarla kapattık. Rusya, Gürcistan, Hollanda, Ukrayna, Hırvatistan ve Irak gibi pazarlarda da faaliyetlerimizi arttırarak ihracat rakamlarımızı yükselttik. %100 müşteri memnuniyetini sağlamak adına ürün kalitesi konusunda Ar-Ge faaliyetlerimizde devam ettik. 2016'dan beri yer aldığımız Turquality Marka Destek Programı ile yaptığımız reklam ve pazarlama çalışmaları ile bilinirliğimizi arttırdık. Tüm bunlar COPA Isı Sistemleri'nin büyümesine katkı sağladı.

Çin'de başlayıp birkaç ay içerisinde tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de olağan hayatı ve iş dünyasını etkiledi. İş yapış biçimlerimizi, günlük hayattaki tutum ve davranışlarımızı değiştirdi. Birçok sektörde olduğu gibi iklimlendirme sektöründe yer alan firmalar olarak da, pandeminin yarattığı aynı risk ve etkenler ile karşı karşıyayız. Bu süreçte biz de her işletme gibi, önceliği tüm alanlarımızda sürdürülebilirliğe ve kesintisiz hizmeti sağlamaya



verdik.. Kamu otoritelerinin direktifleri paralelinde faaliyetlerimize devam ettik. Tedarik Zinciri ve Lojistik konularındaki riskleri güncel takip ettik, tüm planlarımızı müşterilerimizin güncel durumlarını değerlendirerek ve faaliyet gösterdiğimiz pazarlardaki güncel ihtiyaçlara göre yaptık. Yatırım projelerimiz ve yeni ürün çalışmalarımız kesintisiz şekilde devam etti. 4 yıldır dijital dönüşüm içinde olmamız bu süreci kolayca atlatmamızda büyük bir etken oldu." İklimlendirme sektöründe 1992 yılında beri %100 Türk sermayesiyle faaliyet gösteren COPA Isı Sistemleri; gerek Ar-Ge ve üretim, gerekse satış ve pazarlama faaliyetleriyle her geçen gün daha da büyümeye ve gelişmeye devam ediyor.